

～スノーピークの世界観を発信する新たな顧客接点を創出～

## エントリーキャンパー向けの売り場を全国223店に展開

# 「スノーピーク エントリーストア」2018年11月9日(金)より一斉スタート!



snow peak  
 outdoor lifestyle creator since 1958

## Entry Store

株式会社スノーピーク(代表取締役社長 山井太、本社 新潟県三条市、証券コード 7816、以下スノーピーク)は、11月9日(金)より、大手スポーツ量販店を中心に、新たな商品販売拠点として「スノーピーク エントリーストア」の展開を、全国223店にて開始いたします。

スノーピークは、これまで卸先の売り場の構成に沿って展開していたスノーピーク製品を1か所に集約させ、ブランドの世界観を強く打ち出していく、新たなコーナー展開を開始します。このコーナー展開を「スノーピーク エントリーストア」と定義し、この度、既存の卸先のうち、223店にて一斉にスタートする運びとなりました。

エントリーストアの売り場占有面積は、1店あたり約3坪。卸先で現在展開しているスノーピークの売り場面積は、約89.2坪(1店あたりおよそ0.4坪)。今回のエントリーストアの展開により、卸先での専有面積が669坪、約7.5倍に拡大します。そしてスノーピークの販売拠点は、直営店24店、卸先では、スノーピークストア(SPS)63店、ショップインショップ(SiS)176店に、エントリーストア(SES)223店が加わり、全体としてこれまでの263店から483店へ一気に広がります。

商品は、エントリーモデルや、ビギナー向けの定番アイテムを中心にラインナップ。テント類やファニチャー、小物類に至るまで、システムデザインされたスノーピーク製品ならではの魅力を実感していただけます。2018年に新登場したヒット商品「エントリーパック TT(テント・タープのセット)」「エントリーパック SS(シュラフのセット)」を中心とした売り場構成で、今後、新たなエントリー向け製品の拡充も予定しております。また、スノーピークポイント加盟店としてのサービスもご提供いたします。

これによってスノーピークの販売形態は、EC、直営店、SPS、SiS、SES、一般卸の6形態となりました。今後、一般卸の販売形態は縮小させ、スノーピークのキャンプスタイルを表現できる販売形態のみ拡大していく予定です。スノーピークの製品・サービスを今まで以上に身近に感じていただける新たな顧客接点の創出を通じて、より幅広い層に対して自然指向のライフスタイルの提案・実現を進めていくとともに、新たな顧客獲得に努めてまいります。

### ■スノーピーク エントリーストア

2018年11月9日(金) 全国223店にて一斉展開スタート

1店あたりの売場占有面積: 約3坪 (9.92㎡)

登録ディーラー: ヴィクトリア、L-Breath、Climb、SWEN、スポーツオーソリティ、スポーツデポ、Super Sports XEBIO、ヒマラヤスポーツ、ヨドバシカメラ (50音順)

詳しい店舗一覧は、WEBサイトよりご覧いただけます。

<https://ec.snowpeak.co.jp/snowpeak/ja/store-finder>



### 株式会社 スノーピーク

1958年、「ものづくりのまち」新潟県三条市にて創業。2018年に60周年を迎えた日本のアウトドアメーカー。「自らもユーザーである」という創業以来の原点に基づき、自然指向のライフスタイルを提案し実現することをミッションとして掲げる。大自然の懐に建つ約5万坪のHeadquartersは誰でも利用できるキャンプ場、社屋、直営店がある。コーポレートメッセージは「人生に、野遊びを。」

このリリースに関するお問い合わせ: 株式会社スノーピーク メディアプロモーション課 担当: 小林  
 〒955-0147 新潟県三条市中野原456番地 Tel. 0256-46-5858 / Fax. 0256-46-5860 / E-mail: [pr@snowpeak.co.jp](mailto:pr@snowpeak.co.jp)  
<http://www.snowpeak.co.jp/>